

АРТУР МХИТАРЯН: «ГОРОД ВЫИГРАЕТ ОТ КОНКУРЕНЦИИ МЕЖДУ ДЕВЕЛОПЕРАМИ»

АРТУР МХИТАРЯН, ОСНОВАТЕЛЬ, ПРЕЗИДЕНТ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ КОМПАНИИ TARYAN GROUP И СОБСТВЕННИК СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ «ПОЗНЯКИЖИЛБУД», РАССКАЗАЛ, ПОЧЕМУ ОТКАЗАЛСЯ ОТ ИДЕИ «ДЕШЕВО КУПИТЬ – ДОРОГО ПРОДАТЬ» И ПРИНЦИПАХ, КОТОРЫМ СЛЕДУЕТ В БИЗНЕСЕ СЕГОДНЯ.

Яна Писарева

Артур, Вы родом из Армении, внук знаменитого армянского поэта и прозаика Мнацакана Мхитаряна. Какие ценности и приоритеты были привиты Вам в семье и как они отражаются на Вашей жизни и бизнесе?

Жизнь моего деда Мнацакана Мхитаряна была очень сложной. Ему исполнилось 20 лет, когда началась Вторая мировая война, во время которой он был ранен под Харьковом и спасен своим другом, попал в плен и пережил заключение вначале в немецком, а потом и советском концентрационных лагерях.

На родину в Армению дед вернулся в 1947 году. Пройдя такой трудный путь и оставшись в живых, он решил посвятить жизнь любимому делу и стать писателем, взяв псевдоним Тарян. Сейчас его именем названа Эчмиадзинская городская библиотека (Армения), а его стихи изучают в армянских школах.

Я разделяю философию моего деда – заниматься любимым делом и получать удовольствие от жизни. Именно поэтому я назвал свою компанию, созданную в 2011 году, его псевдонимом – TARYAN.

Расскажите о Вашем пути становления как бизнесмена. Первые шаги Вы сделали, работая в компьютерном клубе?

На самом деле я пытался стать предпринимателем, еще обучаясь в школе. Мне было 15 лет, хотелось жить на «широкую



Lifestyle-клуб TSARSKY (Киев) – первый проект, реализованный компанией TARYAN Group

ФОТО: TARYAN GROUP

ногу», а карманных денег не хватало. Моим первым проектом была дискотека, которую я хотел открыть вместе с друзьями. Старший товарищ, пользовавшийся авторитетом у ректора одного из киевских ВУЗов, смог договориться о выделении нам помещения в заброшенном клубе по ул. Ломоносова. Вдохновившись этой идеей, мы решили самостоятельно выполнить его ремонт, чем и занимались после уроков: закупали строительные материалы, белили, красили. Однако этому начинанию не суждено было сбыться. Родители узнали об этом мероприятии и не дали нам возможности его реализовать. Но отец пообещал выделить мне помещение после окончания школы при условии, если я буду старательно заниматься учебой. Так я получил площадку на первом этаже одного из жилых домов на Харьковском массиве в Киеве, где открыл Интернет-клуб «Планета X». Стартовые \$60 000 инвестиций, которые мне также предоставил отец, я вложил в ремонт и покупку техники. Согласно договоренности с ним, всю полученную прибыль я обязался отдавать в счет погашения этой суммы. Такова была цель отца — научить меня возвращать долги. Правда, впоследствии деньги он у меня так и не взял.

Когда было принято решение работать в семейном бизнесе? С какой должности Вы начинали, и как развивалась Ваша карьера?

Клуб работал успешно, принося до \$30 000 в месяц, и я уже начал задумываться о создании сети Интернет-клубов, но отец настоял на том, чтобы я работал в компании «Познякижилбуд». Я продал Интернет-клуб за сумму около \$1 миллиона одному из постоянных клиентов. В «Познякижилбуд» начал с должности менеджера по рекламе, благодаря чему ознакомился со множеством процессов строительного бизнеса. Поэтому когда возник вопрос выбора места обучения и получения высшего образования, я понял, что хочу заниматься строительством. Это было осознанное решение, и я поступил в Киевский национальный университет строительства и архитектуры, совмещая учебу и работу в компании.

Чтобы стать президентом «Познякижилбуд» — пришлось проявить себя. В середине 2000-х годов мой отец запустил бизнес в Дубае, и в тот период никак не получалось найти нового директора компании — топ-менеджеры менялись каждые 3-4 месяца, что затягивало решение множества вопросов, в том числе связанных со строительством и землеотводом. Я был вице-президентом по маркетингу и рекламе «Познякижилбуд», и отец поручил мне самостоятельно решить

проблемы, связанные с получением разрешений на пользование одним из земельных участков, хотя я занимался другим направлением в компании. Новые обязанности изначально предполагали курирование работы юридического департамента, но как оказалось впоследствии, мне пришлось разбираться и контролировать все процессы предприятия. Так, решая один из вопросов, я стал неофициально управлять компанией. Спустя несколько недель отец сам предложил мне должность руководителя — таким образом я возглавил «Познякижилбуд» в 2006 году.

Почему после четырех лет работы на посту руководителя компании «Познякижилбуд» Вы покинули Украину и уехали учиться в США?

Я всегда хотел получить образование в хорошем международном ВУЗе, однако это требовало времени, которого у меня не было. Поэтому когда в 2009 году на рынке недвижимости Украины началась стагнация, я решил, что этот период можно посвятить обучению, и нашел подходящую бизнес-школу NOVA Southeastern University в Майами в США.

Какую специализацию Вы получили, обучаясь в США? Как обучение повлияло на Ваши подходы к девелопменту недвижимости?

Я получил степень по программе Executive MBA, которая рассчитана на опытных руководителей, стремящихся расширить бизнес-возможности. Подход к девелопменту существенно изменился. Например, много лет я считал, что строить бизнес необходимо по принципу «дешево купить — дорого продать», поскольку именно это я прочитал в 17 лет в интервью одного девелопера. Однако после обучения в США я усвоил главное правило: необходимо создавать продукт, за который люди заплатят с удовольствием. Теперь это является моим видением того, как вести бизнес.

В связи с чем было принято решение создать еще одну компанию в Украине — TARYAN Group?

Во время обучения в NOVA Southeastern University я посещал, среди прочего, многие высококлассные фитнес-клубы и трендовые рестораны Майами, обращая внимание на то, как правильно оборудовать спортзалы, создавать хорошие бассейны и пляжи, и на многие другие особенности таких бизнесов. Образ жизни и дух этого города мне очень импонировал. Я захотел перенести лучшее, что увидел, в Киев и создать здесь lifestyle-курорт, который по своему качеству, стилю и уровню сервиса был бы похож



ФОТО: TARYAN GROUP

АРТУР МХИТАРЯН

Дата рождения: 23 ноября 1982 года

Место рождения: Ереван, Армения

Место жительства: Киев

Образование: Киевский национальный университет строительства и архитектуры (КИСИ), строительный факультет, специальность «Менеджмент организаций», диплом магистра; NOVA Southeastern University (Майами, штат Флорида, США), программа Executive MBA, степень MBA

Занимаемая должность: основатель, президент TARYAN Group

Семейное положение: не женат

Хобби: путешествия, спорт и коллекционирование инновационных гаджетов.

на заведения в Майами. В то время я работал в компании «Познякижилбуд», которая специализировалась исключительно на жилой недвижимости. Поэтому для реализации своих идей я принял решение создать собственную компанию TARYAN Group.

Первым проектом, реализованным компанией TARYAN Group, стал lifestyle-клуб TSARSKY в Киеве. В чем заключаются основные особенности данного объекта?

Проект TSARSKY разрабатывался как трендсеттер, т.е. законодатель качества жизни, место, где человек может провести целый день, заниматься спортом, отдыхая и развлекаясь. В сущности, этот комплекс предлагает не только фитнес- и SPA-услуги, рестораны и бары. Его гости могут развивать полезные навыки: заниматься боксом, единоборствами, научиться различным видам танцев, обучаться стрельбе и методам самозащиты. В TSARSKY можно найти все, что необходимо для

комфортной повседневной жизни современного человека, чтобы хорошо выглядеть, полезно питаться и интересно проводить свободное время.

В процессе работы над проектом TSARSKY мы искали идеи по всему миру. Например, я и мой друг Джон Дейвис, британский архитектор, один из авторов тематического парка развлечений Ferrari World в Абу-Даби, отправляли друг другу фотографии заведений, которые мы посещали в различных странах, и встречались для более детального знакомства с наиболее интересными из них. Все лучшее и инновационное, что можно было увидеть в различных уголках мира, мы объединили под крышей TSARSKY.

В декабре 2015 года в состав TARYAN Group вошла компания «Познякижилбуд», президентом которой долгие годы был Ваш отец Нвер Мхитарян. Почему он принял решение передать Вам управление этой компанией? Над какими проектами и в каких странах в настоящее время работает Ваш отец?

Мой отец начал заниматься строительством в ОАЭ еще в середине 2000-х годов. Постепенно он полностью сосредоточился на развитии международной компании Emerald Palace Group (EPG), которая специализируется на возведении отелей и курортных комплексов класса люкс. В портфеле EPG сейчас находится Kempinski Hotel & Residences

Palm Jumeirah в Дубае. Апартаменты уже построены, а строительство отеля завершится в текущем году. Поэтому передача мне управления компанией «Познякижилбуд» была естественным процессом. Расскажу немного о планах отца: EPG планирует в ближайшее время начать строительство двух гостиничных проектов с апартаментами в Дубае и активно ведет переговоры о строительстве отелей на Мадейре (Португалия) и в Сингапуре.

Как отразилось на деятельности «Познякижилбуд» слияние с достаточно молодой на рынке компанией TARYAN Group? Существует ли у данных компаний разделение функций?

В рамках слияния мы объединили сильные стороны обеих компаний. TARYAN Group – это девелопер, создатель lifestyle-курорта TSARSKY. «Познякижилбуд», застройщик жилья с 20-летним опытом работы, получил функции генерального подрядчика.

Какие цели Вы как руководитель TARYAN Group и собственник компании «Познякижилбуд» поставили перед собой на 2016 год?

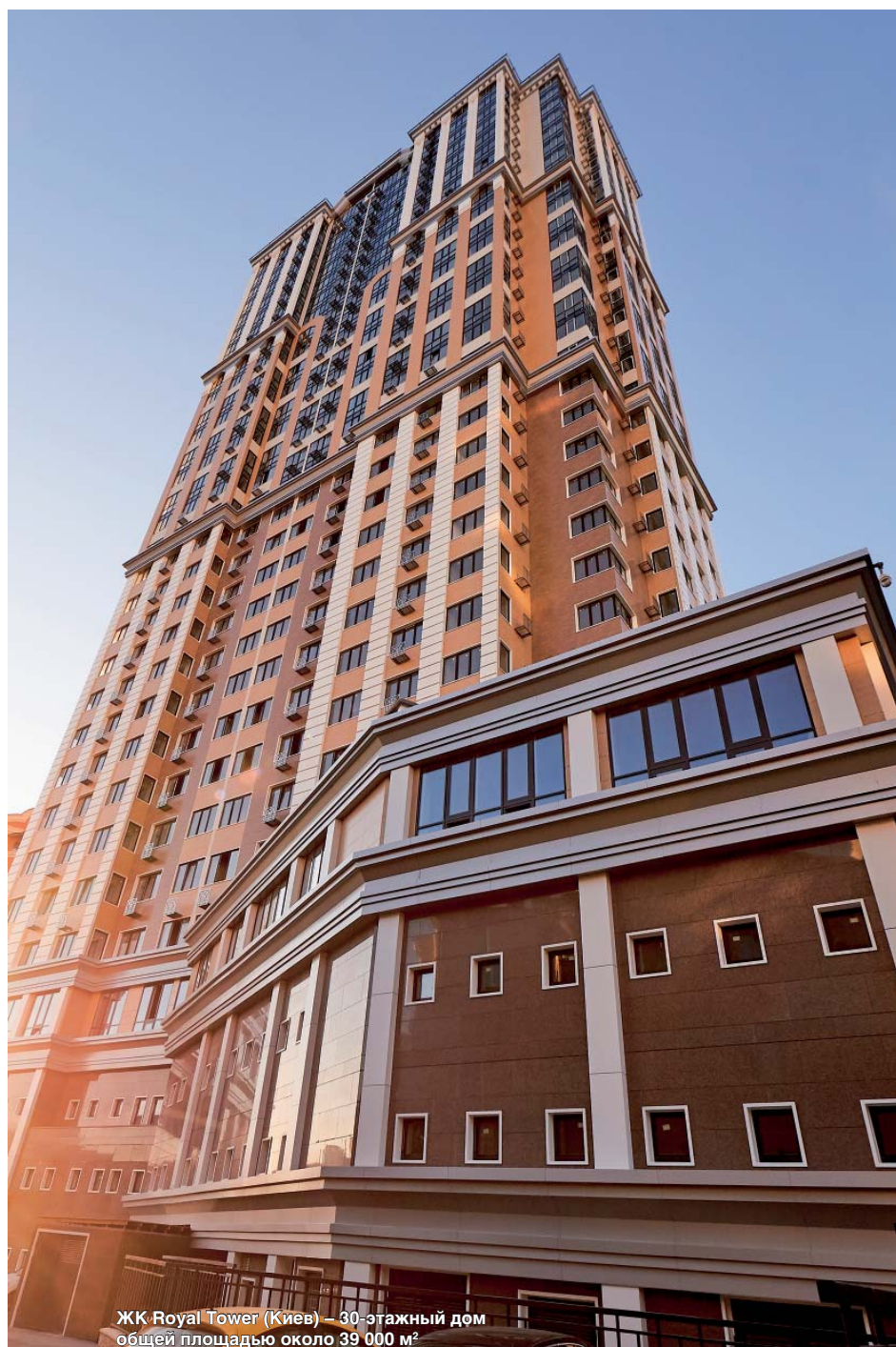
По моему убеждению, чтобы быть успешным на строительном рынке, необходимо предлагать новый продукт и быть флагманом его внедрения. Миссия TARYAN Group – быть трендсеттером и создавать качественно новые стандарты комфортной жизни. Это и есть мои главные задачи.

Над какими проектами сейчас работает компания TARYAN Group?

Киев всегда считался одним из самых зеленых городов Европы. Однако в условиях нехватки свободных площадок под застройку и озеленение мы решили принести в город одну из мировых тенденций, которая заключается в обустройстве садов и зон отдыха на крышах небоскребов. Данный подход воплощен в проекте жилого комплекса Royal Tower с первым в столице парком на крыше. Приятно, что другие столичные застройщики также начали следовать этой тенденции, что, по моему мнению, положительно отразится на развитии Киева и сделает его более современным.

ЖК Royal Tower, который уже введен в эксплуатацию, находится на пересечении улиц Антоновича и Саксаганского. Это 30-этажный дом общей площадью около 39 000 м², рассчитанный на 268 квартир.

На данный момент мы ведем строительство жилого комплекса Jack House по бульвару Леся Украинки в Киеве, открытие которого планируем в конце I – начале II квартала 2017 года. Этим



ЖК Royal Tower (Киев) — 30-этажный дом общей площадью около 39 000 м²

ФОТО: TARYAN GROUP



Проектом ЖК Jack House (Киев) предусматривается обустройство эксплуатируемой крыши, где разместится парк и специальный Jack Club by TSARSKY

проектом предусматривается обустройство эксплуатируемой крыши, где разместится парк и специальный Jack Club by TSARSKY с круглогодичным термальным бассейном, лаунж-зоной, фитнес- и SPA-услугами, рестораном. Jack House — это 31-этажный комплекс общей площадью около 42 000 м². В нем предусмотрено 256 квартир. Вместимость паркинга составит 312 машиномест.

Отмечу, что в каждом из наших проектов обязательно находится правильный ресепшн и стильное лобби, где можно выпить чашку кофе и провести переговоры, комната для детей и множество других услуг.

Кроме вышеперечисленных объектов, TARYAN Group ведет разработку концепции нового жилого комплекса площадью около 70 000 м² в Печерском районе Киева, строительство которого мы планируем начать в текущем году. Это будет новый и выделяющийся на рынке продукт, и, конечно, в нем также предусмотрена эксплуатируемая крыша.

Какие источники финансирования Вы используете для реализации своих проектов?

В зависимости от ситуации мы используем различные источники средств — собственные и заемные. Например, мы продаем квартиры с помощью такого финансового инструмента, как целевые облигации.

Прокомментируйте динамику продаж в объектах TARYAN Group. Какова стоимость квадратного метра в проектах



Визуализация лобби жилого комплекса Jack House

компания по состоянию на октябрь 2016 года?

Мы наблюдаем достаточно высокий спрос на квартиры в наших жилых комплексах. В октябре мы подняли стоимость квадратного метра в обоих домах: в ЖК Royal Tower — на 5%, в Jack House — на 2%. Стоимость квадратного метра в обоих проектах составляет в среднем \$2100/м².

Какие планы по развитию компании TARYAN Group на ближайшие несколько лет?

Дальнейшее расширение портфеля компании и реализация инновационных проектов недвижимости.

Планируете ли Вы выход TARYAN Group на рынки других стран?

В краткосрочной перспективе мы планируем вывод проекта TSARSKY в Дубай.

Если говорить о долгосрочной перспективе — это строительство жилья в мировых столицах. Компания «Познякижилбуд», имея большой опыт на рынке Украины, может предложить услуги в других странах и для других компаний, и мы рассматриваем такие предложения.

Какую долю рынка жилой недвижимости Киева сейчас занимает компания «Познякижилбуд»?

Компания «Познякижилбуд» построила более 1 миллиона м² жилья, и по этому показателю является одним из лидеров рынка. Однако я не могу назвать точную долю рынка, которую занимает компания, поскольку наша цель — не количество метров квадратных, а их качество.

Дайте Вашу оценку ситуации на рынке жилой недвижимости Киева. По Вашему мнению, какие ключевые тенденции и



Royal Tower – первый в Киеве жилой комплекс с парком на крыше здания

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ: TARGUAM GROUP

проблемы характерны для этого сегмента сегодня?

Несмотря на продолжающийся «кризис денег» и сложную экономическую ситуацию, на данный момент в Киеве активно ведется девелопмент жилья, особенно в центральных районах города. По моим оценкам, пять крупнейших игроков рынка планируют большие объемы нового строительства. Конкуренция в сегменте жилой недвижимости ужесточается, усиливая борьбу девелоперов за покупателя, который стал более требовательным и больше не хочет приобретать квадратные метры, а стремится получить новый образ жизни в виде дополнительных зон и услуг. Сейчас девелоперы соревнуются в том, кто предложит покупателю больше ценности по той же стоимости квадратного метра.

Какие риски характерны для рынка жилой недвижимости Киева сегодня?

Для покупателя главный риск – недобросовестный застройщик. Сегодня на рынок представлен большой объем предложения от «компаний-однодневок» или компаний, которые существенно снижают цены. В итоге клиенты получают или некачественный дом, или недостроенный объект. Получив отрицательный опыт работы с такими предприятиями, покупатель проецирует его на весь рынок.

Мой совет – работать только с сильными застройщиками, которые имеют долгую историю, крупный портфель объектов, и собственники которых – публичные люди. При выборе жилья также важно ознакомиться с последним построенным застройщиком домом – это скажет о внешней ситуации в компании.

Каковы Ваши прогнозы относительно дальнейшего развития рынка жилой недвижимости Киева?

Я уверен, что конкуренция между игроками столичного рынка жилой недвижимости будет усиливаться. Покупатели и город только выиграют от этого, ведь девелоперам придется разрабатывать более интересные и качественные проекты.

Рассматривали ли Вы возможность ведения бизнеса в сегменте коммерческой недвижимости? Если да, какой сегмент – торговый, офисный, гостиничный, складской – является для Вас наиболее интересным и почему?

В ближайшей перспективе мы не планируем реализацию проектов в сфере коммерческой недвижимости. По моей оценке, гостиничная и офисная недвижимость на данный момент не является рентабельной. Торговые центры можно и нужно строить, однако для их успешной деятельности необходимо учитывать

множество факторов: хорошее место, правильный состав арендаторов, грамотное управление. К тому же сроки их окупаемости значительно дольше, чем жилых комплексов, девелоперский цикл которых длится в среднем 3-4 года.

Некоторые девелоперские и строительные компании обвиняются в том, что они ухудшают облик Киева. Насколько масштабной для города является проблема низкого качества архитектуры объектов недвижимости?

Каждый район Киева имеет свой облик, говорим ли мы о его исторической части с невысокой застройкой, которую необходимо беречь, или спальных массивах с высотными домами. Облик города зависит как от главного архитектора, который должен следить за проектированием городской среды в целом и отдельных домов в частности, так и от самих строителей. Хотелось бы, чтобы они более критично относились к своим проектам, задавали и честно отвечали на вопрос, украсит их проект городскую среду или ухудшит? Конечно, некоторые застройщики совершенно об этом не думают, экономя на архитекторах и концепции и строя только для того, чтобы быстро продать квадратные метры и выйти из проекта. В итоге горожанам приходится жить с такими домами.